II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 31 janvier 1994

déclarant une concentration compatible avec le marché commun

(Affaire n° IV/M.315 — Mannesmann/Vallourec/Ilva)

Règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil

(Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

(94/208/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [1], et notamment son article 8 paragraphe 2,

vu la décision prise par la Commission, le 20 septembre 1993, d'engager la procédure dans cette affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission,

après consultation du comité consultatif en matière de concentrations [2],

considérant ce qui suit :

I. PARTIES

(1) Dalmine est une entreprise italienne exerçant des activités dans les secteurs de l'acier, des métaux, de la construction mécanique, de l'électricité et des produits minéraux. L'entreprise mère ultime de Dalmine est Ilva SpA, une entreprise publique italienne.

(2) MRW est une entreprise allemande qui assure la production de tuyaux et de tubes et la fabrication d'acier et de produits demi-finis pour tuyaux et tubes, ainsi que le traitement, la finition et la vente de ces produits. MRW est une filiale de Mannesmann AG, entreprise allemande qui exerce des activités dans le secteur de l'acier, la fabrication et la vente de divers produits industriels, ainsi que la conception et la construction de sites industriels.

(3) Valtubes est une entreprise française dont les activités s'exercent dans la fabrication et la vente de tuyaux et de tubes, ainsi que de produits dérivés. Valtubes est une filiale à part entière de l'entreprise française Vallourec SA, qui assure la fabrication, le traitement et la vente de produits sidérurgiques. L'entreprise publique française Usinor détient une participation de 28 % dans Vallourec, aucun des autres actionnaires n'ayant une participation supérieure à 5 %.

II. OPÉRATION

(4) L'entreprise commune DMV sera une société de portefeuille dans laquelle les parties auront chacune

[1] JO n° L 395 du 30. 12. 1989, p. 1. JO n° L 257 du 21. 9. 1990, p. 13 (rectificatif).
[2] JO n° C 111 du 21. 4. 1994, p. 6.

une participation égale. DMV détiendra, gérera et contrôlera quatre entreprises (une dans chacun des pays d'origine des sociétés fondatrices, plus une aux États-Unis d'Amérique), qui reprendront les activités précédemment exercées par les parties dans le domaine des tubes d'acier inoxydable sans soudure.

Dans le cadre de cette opération, les parties ont l'intention de mettre fin à l'exploitation de la presse à extruder de Dalmine à Costa Volpino, en conservant les deux presses situées en France et en Allemagne, qu'elles se proposent de spécialiser afin de réaliser des économies de coûts et d'échelle. Elles fermeront également certaines installations de finition à froid dans les usines françaises et allemandes de DMV.

III. CONCENTRATION

Contrôle commun

(5) Chacune des parties détiendra 33,33 % des actions de DMV. Aucune des parties ne pourra donc disposer à elle seule d'une majorité de votes lors des assemblées générales des actionnaires. Toute cession d'actions à un tiers est interdite pour une période de [...] (1), sauf consentement écrit préalable de toutes les parties.

(6) Aux termes de l'accord d'entreprise commune du 28 juin 1993, un conseil de surveillance composé de six membres, soit deux membres nommés par chacune des parties, sera institué. Ce conseil de surveillance prendra ses décisions à l'unanimité et sera compétent pour toutes les questions importantes en matière commerciale et financière et en matière de recherche et développement dépassant le cadre des affaires courantes de l'entreprise.

Le conseil de surveillance créera un comité de direction composé des présidents-directeurs généraux des parties. Ce comité de direction prendra ses décisions à l'unanimité. Il choisira les directeurs généraux qui siégeront au conseil d'administration.

Le conseil d'administration sera composé de trois directeurs généraux. Il dirigera DMV et assurera la gestion de ses affaires courantes. Le conseil d'administration sera soumis au contrôle du conseil de surveillance.

Le contrôle de DMV sera donc détenu conjointement par ses entreprises fondatrices.

Entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome

(7) Les articles 3 à 6 de l'accord d'entreprise commune prévoient que chacune des filiales européennes de DMV sera dotée des actifs (y compris les droits de propriété intellectuelle et les droits voisins), des actifs immobilisés (à l'exception des terrains et constructions, qui seront loués) et des éléments du passif liés aux activités de DMV précédemment décrites. 30 % des capacités de production actuelles des parties seront fermées, chacune des usines restantes se spécialisant dans certains secteurs afin de réaliser des économies d'échelle.

En outre, l'article 14 de l'accord d'entreprise commune précise que chacune des parties laissera ou transférera à DMV tout le personnel clé (technique, commercial et administratif) indispensable au bon fonctionnement de l'entreprise commune.

(8) Afin de permettre à l'entreprise commune de devenir rapidement autonome et d'opérer avec succès sur le marché concerné, l'article 20 de l'accord susmentionné prévoit que les parties s'engagent à continuer à fournir les produits, le matériel et les services se rapportant aux usines transférées. Les parties ont toutefois précisé que DMV resterait libre de définir sa propre politique d'achat et donc de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs.

(9) Il ressort des considérations qui précèdent que l'entreprise DMV sera dotée de tous les moyens nécessaires pour assumer de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome.

Absence de coordination du comportement concurrentiel

(10) À l'issue de l'opération, les parties ne produiront plus de tubes d'acier inoxydable sans soudure. Seule l'entreprise Vallourec, par le biais de sa filiale Valinox nucléaire, continuera à produire des tubes sans soudure destinés aux parties sensibles des usines nucléaires, comme les générateurs de vapeur. Ces tubes nécessitent des ateliers spécialisés et sont soumis à des contraintes techniques et réglementaires particulières. Ils doivent donc être considérés comme appartenant à un marché de produits distinct.

(11) Toutes les autres activités liées au nucléaire n'ayant pas de rapport avec les parties sensibles des usines nucléaires et ne nécessitant pas d'ateliers spécialisés, étaient assurées par toutes les parties avant

(1) Conformément aux dispositions de l'article 17 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 4064/89, des informations contenues dans le texte ont été omises en vue de la publication de la décision. Tous les [...] remplacent donc des chiffres ou des informations supprimées pour raisons de secrets d'affaires.

l'opération et devraient être fusionnées au sein de DMV. DMV et Valinox nucléaire pourraient néanmoins produire des quantités extrêmement limitées de tubes très spéciaux, tels que des échangeurs de chaleur et des tubes de guidage. Ces produits ne sont fabriqués que pour satisfaire les demandes d'une gamme complète de produits et ont représenté en 1992 [...] au total (soit moins de 0,1 % de l'ensemble du marché des tubes d'acier inoxydable sans soudure).

Cette activité particulière exercée par l'une des entreprises fondatrices dans la sphère d'activités de DMV devrait donc être considérée comme étant d'importance mineure.

(12) Les trois entreprises fondatrices resteront en concurrence dans les domaines des tubes finis destinés au secteur pétrolier (Oil Country Tubular Goods, ou OCTG). 98 % de la production OCTG se compose de tubes d'acier au carbone, les 2 % restants se composant de tubes d'acier inoxydable sans soudure.

Étant donné que les parties auront transféré leurs installations de production à DMV, elles ne seront plus en mesure de fabriquer les tubes OCTG en question. L'article 19 de l'accord d'entreprise commune prévoit donc, afin de permettre aux entreprises fondatrices d'offrir une gamme complète de produits, que celles-ci pourront acheter à DMV des tubes d'acier inoxydable OCTG non finis, les finir et les vendre aux compagnies pétrolières par l'intermédiaire de leurs réseaux spécialisés respectifs. Étant donné le caractère très sophistiqué des techniques de finition et la haute technicité des machines de filetage nécessaires à la finition des tubes OCTG, qu'ils soient en acier inoxydable ou en acier au carbone, il est fort peu probable que DMV vienne, à terme, concurrencer les entreprises fondatrices sur ce marché.

Le coût de production des tubes non finis n'entre pas pour une très grande part dans le prix final de ces tubes particuliers ; il est donc peu probable que ces achats de tubes non finis à DMV entraînent un risque appréciable de coordination du comportement concurrentiel des entreprises fondatrices.

(13) Les trois entreprises fondatrices elles-mêmes, leurs propres sociétés mères ou sociétés mères ultimes, ainsi que les entreprises ayant avec elles des liens de participation, demeureront aussi des concurrentes de poids sur le marché des barres et des billettes. C'est à partir des barres et des billettes que sont fabriqués les tubes d'acier inoxydable sans soudure et d'autres produits inoxydables. Ces produits relèvent du traité CECA et les effets de l'opération sur leur marché font actuellement l'objet d'un examen sur la base des règles du traité CECA.

(14) Comme il est précisé ci-dessous, le marché des tubes d'acier inoxydable sans soudure doit être considéré comme un marché de produits distinct. Les parties transféreront à DMV leurs presses à extruder et ne pourront donc plus fabriquer de tubes d'acier inoxydable sans soudure. Étant donné l'investissement élevé que représente une presse à extruder, il est hautement improbable qu'une des entreprises fondatrices revienne sur ce marché.

(15) Par conséquent, l'opération notifiée constitue une concentration au sens de l'article 3 du règlement (CEE) n° 4064/89.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

(16) Le chiffre d'affaires total réalisé sur le plan mondial par les trois entreprises concernées est supérieur à 5 milliards d'écus. Le chiffre d'affaires mondial d'Ilva s'élevait en 1992 à 6,33 milliards d'écus, celui de Mannesmann à 13,6 milliards d'écus et celui de Vallourec à 966 millions d'écus, et cela sans compter le chiffre d'affaires du groupe Usinor. Le chiffre d'affaires total réalisé individuellement dans la Communauté par chacune des entreprises concernées est supérieur à 250 millions d'écus. Le chiffre d'affaires réalisé en 1992 au plan communautaire s'élevait à 5,43 milliards d'écus pour Ilva, à 8,9 milliards d'écus pour Mannesmann et à 803 millions d'écus pour Vallourec. Aucune des entreprises concernées ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'opération prévue a donc une dimension communautaire.

V. COMPATIBILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN

A. Marché des produits en cause

(17) Contrairement aux tubes d'acier au carbone, les tubes d'acier inoxydable sans soudure (ou « TAISS ») ont une forte teneur en chrome, une faible teneur en carbone et peuvent contenir des métaux non ferreux comme le nickel ou le titane. La forte teneur de ces tubes d'acier en éléments d'alliage les rend inoxydables, au contraire des tubes d'acier au carbone. Elle explique aussi qu'il soient cinq à dix fois plus chers que les tubes d'acier au carbone. Ces tubes ne sont donc utilisés que pour les applications nécessitant des matériaux inoxydables.

(18) Selon les trois entreprises fondatrices, un acier peut être considéré comme inoxydable dès lors qu'il contient au moins 13 % de chrome, alors que d'après la norme du Comité européen de normalisation, un acier est inoxydable à partir de 10,5 % de chrome (CEN 10.020).

Les parties continueront d'exercer leurs activités dans la gamme des tubes d'acier inoxydable contenant moins de 13 % de chrome.

Du côté de la demande, la plupart des clients interrogés par la Commission ont confirmé qu'un tube contenant moins de 13 % de chrome est un tube d'acier allié et non un tube inoxydable.

Du point de vue de l'offre, le chiffre de 13 % constitue une ligne de démarcation. Avec 13 % ou plus de chrome, la fabrication des tubes d'acier inoxydable sans soudure nécessite une presse à extruder. Au-dessous de 13 % de chrome, les tubes d'acier au carbone sans soudure et les tubes d'acier allié sont fabriqués sur des laminoirs. Par conséquent, du point de vue de la demande comme de l'offre, les tubes d'acier inoxydable contenant 13 % ou plus de chrome et les tubes d'acier allié contenant moins de 13 % de chrome doivent être considérés comme appartenant à des marchés de produits distincts.

(19) Les tubes d'acier inoxydable peuvent être soit soudés, soit sans soudure. Ils sont employés pour diverses applications, par exemple dans les industries nucléaire, chimique et pétrolière, mais aussi dans le bâtiment, la construction automobile et l'industrie alimentaire. Dans le premier type d'applications, on n'utilise que des tubes sans soudure, alors que dans le second cas, on fait surtout appel à des tubes soudés. Il y a vingt ans, les tubes sans soudure représentaient environ 80 % de toutes les applications des tubes inoxydables et les tubes soudés environ 20 %. Cette proportion est maintenant inversée, avec 20 % pour les tubes sans soudure et 80 % pour les tubes soudés, en raison essentiellement de l'amélioration progressive des techniques de soudage et d'un écart de prix important entre tubes soudés et tubes sans soudure. Ce processus de substitution est maintenant presque achevé et l'on ne recourt généralement aux tubes d'acier inoxydable sans soudure que lorsqu'il est impossible d'utiliser des tubes soudés.

En ce qui concerne la définition du marché des produits en cause, les éléments suivants doivent être pris en considération :

— il n'existe qu'un chevauchement technique limité entre les tubes d'acier inoxydable soudés et les tubes d'acier inoxydable sans soudure, en raison de contraintes techniques de fabrication concernant le diamètre et l'épaisseur des parois,

— à l'intérieur de cette zone de chevauchement, on constate un écart de prix important, le prix moyen des tubes sans soudure étant deux fois plus élevé que le prix moyen des tubes soudés ; les techniques de fabrication sont très différentes, puisque la production de tubes d'acier sans soudure nécessite un investissement initial beaucoup plus élevé que la production de tubes soudés ; l'évolution des prix n'est pas la même ; les normes internationales en vigueur dans les industries pétrolière, chimique et pharmaceutique (comme la norme nord-américaine ASTM) imposent l'utilisation de tubes sans soudure ; comme indiqué précédemment, les principaux domaines d'utilisation ne sont pas les mêmes pour les tubes soudés et les tubes sans soudure.

Les clients et utilisateurs finals interrogés par la Commission ont confirmé ces éléments et déclaré qu'ils ne pouvaient normalement pas remplacer un tube sans soudure par un tube soudé.

Par conséquent, le marché des tubes d'acier inoxydable sans soudure devrait être considéré comme un marché de produits en cause distinct.

(20) Ce marché de produits en cause se compose de deux segments de produits distincts, à savoir les tubes finis à chaud et les tubes finis à froid. Tous les tubes sont extrudés et finis à chaud. Ils peuvent ensuite être vendus en l'état ou subir une finition à froid. On a normalement recours à la finition à froid pour fabriquer des tubes au-dessous d'un certain diamètre, ou pour améliorer les caractéristiques d'un tube afin de répondre à des normes de tolérance particulières.

Dans le premier cas, il n'y a aucun chevauchement en termes de taille entre produits finis à chaud et produits finis à froid, alors qu'un tel chevauchement existe dans le second cas. Par conséquent, les tubes finis à chaud et les tubes finis à froid pris ensemble représentent toute la gamme des tailles.

Les tubes finis à chaud et les tubes finis à froid sont achetés par les mêmes clients dans le cadre de prestations plus larges, ils sont produits par les mêmes fabricants [même si, dans certains pays, des entreprises spécialisées dans le réétirage *(redrawers)* assurent une partie de la finition à froid à partir de tubes extrudés, soit profilés et finis à chaud, soit finis à froid]. Le prix des tubes finis à froid est sensiblement plus élevé que celui des tubes finis à chaud ; ces deux types de produits se distinguent aussi par leurs coûts et leurs techniques de fabrication ainsi que par le taux d'utilisation des capacités. Enfin, la finition à froid se caractérise par une plus grande intensité de main-d'œuvre que la finition à chaud.

La compétitivité d'un fournisseur sur le marché dépend, dans une large mesure, de son aptitude à offrir une gamme complète de produits, comprenant aussi bien des tubes finis à chaud que des tubes finis à froid.

B. Marché géographique de référence

a) *Le marché géographique des tubes d'acier inoxydable sans soudure (tubes finis à chaud et tubes finis à froid) est l'Europe occidentale [Communauté européenne et pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE)]*

(21) Il n'y a pas de droits de douane entre la Communauté européenne et l'AELE. Les différents pays appartenant à ces deux zones se livrent à un commerce intensif de tubes d'acier inoxydable sans soudure. Une grande partie de la consommation

communautaire provient des pays de l'AELE. Les frais de transport sont très faibles à l'intérieur de la Communauté européenne et de l'AELE (dénommées ci-après « Europe occidentale »).

Il existe en outre un fort degré d'interpénétration mutuelle d'État à État à l'intérieur de l'Europe occidentale. À titre d'exemple, le pourcentage d'importations en provenance d'autres pays de la Communauté européenne et de l'AELE à destination de pays où l'on trouve un producteur national est élevé (environ 60 % en France et en Allemagne et autour de 30 % en Italie). À ce jour, le premier producteur de toute l'Europe occidentale est une entreprise de l'AELE, le Suédois Sandvik, bien que tous les fournisseurs soient solidement implantés sur leurs marchés nationaux respectifs (MRW en Allemagne, Valinox en France, Dalmine en Italie et Tubacex en Espagne).

Enfin, la structure de l'offre et de la demande est similaire d'un État à l'autre. La distribution est notamment assurée dans une large mesure par l'intermédiaire de plusieurs stockistes dans chaque pays.

b) *Le marché géographique de référence ne s'étend pas au-delà de l'Europe occidentale*

(22) Au niveau mondial, la production de TAISS se caractérise par trois grandes zones de consommation et deux grandes zones de production. Chacune de ces zones présente une structure de l'offre et de la demande distincte.

Selon des estimations fournies par les parties et d'autres producteurs, l'Europe occidentale est le plus grand marché de consommation (entre 50 et 60 kilotonnes), suivie par l'Amérique du Nord (30 kilotonnes) et le Japon (25 kilotonnes). En ce qui concerne la production, il convient de distinguer deux zones principales : l'Europe occidentale et le Japon. En Europe occidentale comme au Japon, la production dépasse largement la consommation, ce qui se traduit par d'importantes surcapacités. Les exportations japonaises vers l'Europe occidentale ne dépassent pas 11 % de la consommation totale de la Communauté européenne et les exportations de l'Europe occidentale vers le Japon sont négligeables. Les producteurs de ces zones exportent des quantités substantielles vers l'Amérique du Nord. Sandvik et Sumitomo ont récemment commencé à exploiter conjointement une presse à extruder aux États-Unis d'Amérique. Malgré cela, la production nord-américaine continuera de ne couvrir qu'un faible pourcentage de la consommation totale des États-Unis d'Amérique.

(23) Le taux d'interpénétration mutuelle entre les différentes zones est faible. Les importations plafonnent aux alentours de 10 % en Europe occidentale (ces importations proviennent surtout des producteurs japonais, les exportations nord-américaines étant insignifiantes) et, d'après les informations dont on dispose, sont négligeables au Japon. En revanche, la part des importations est élevée aux États-Unis d'Amérique (de 60 à 80 %, principalement en provenance d'Europe et du Japon). Une partie de ces importations est apparemment réexportée, principalement vers l'Amérique du Sud.

Il semblerait que les frais de transport qui en résultent pour les producteurs implantés à l'extérieur de l'Europe occidentale représentent en moyenne 2 ou 3 % du total des coûts.

La plupart des importations en Europe occidentale sont soumises à un droit d'entrée de 10 %. Cela concerne notamment les producteurs japonais. Toutefois, dans le cadre du GATT, la réduction des droits d'entrée sur les produits sidérurgiques, y compris les tubes d'acier inoxydable sans soudure, fait actuellement l'objet d'une négociation. Le texte en cours de négociation prévoit une réduction linéaire des droits d'entrée sur une période de dix ans, à compter du 1er janvier 1995.

(24) Les marchés se caractérisent également par des niveaux de prix différents. Les producteurs et les stockistes de tubes d'acier inoxydable sans soudure ayant répondu à l'enquête de la Commission ont décrit les prix comme pouvant être supérieurs de 35 % au Japon (la moyenne étant d'environ 20 %) et, en moyenne, de 5 % aux États-Unis d'Amérique par rapport à l'Europe occidentale.

(25) La clientèle diffère d'une zone à l'autre. Seuls quelques grands stockistes exercent des activités à l'échelle du monde entier, où ils sont en concurrence pour les appels d'offres internationaux qui, selon les parties, ne représentent pas plus de 5 % du volume total des affaires en TAISS.

Même si le niveau actuel des prix sur le marché de l'Europe occidentale devait enregistrer une augmentation modeste, mais significative, de l'ordre de 5 %, on ne peut s'attendre à ce qu'une telle hausse de prix déclenche des importations des principaux stockistes du Japon, étant donné que la différence de prix entre le Japon et l'Europe occidentale, compte tenu du droit d'importation de 10 % et des frais de transport, n'en resterait pas moins substantielle.

Si les prix augmentaient en Europe occidentale, par exemple de 5 %, il ne serait pas non plus possible de réimporter les TAISS exportés en Amérique du Nord par les producteurs européens ou japonais, compte tenu du niveau plus élevé des prix en Amérique du Nord, du droit d'importation de 10 % et des frais de transport. Les réimportations ne présenteraient un intérêt que dans l'hypothèse d'une hausse des prix plus forte en Europe occidentale.

(26) Par ailleurs, les trois zones présentent des structures de distribution différentes. Aux États-Unis d'Amérique, la totalité des tubes d'acier inoxydable sans soudure est distribuée uniquement par l'intermédiaire de très gros stockistes indépendants, sans aucune vente directe. En Europe occidentale, par contre, même le plus gros stockiste ne représente, à lui seul, que moins de 1 % du marché.

(27) Trois autres zones se détachent : l'Europe orientale, l'Inde et l'Asie. Ces deux dernières régions sont des marchés d'avenir en pleine croissance, où se trouvent des presses à extruder, mais leur production est faible.

Les importations en provenance d'Asie et d'Inde vers l'Europe occidentale sont négligeables et ne devraient pas augmenter de manière significative dans un avenir prévisible, étant donné le taux de croissance tendanciel élevé de la demande intérieure dans ces pays. En outre, ces importations sont soumises à des droits de douane qui restent un obstacle à la progression des ventes sur le marché d'Europe occidentale.

L'Europe orientale présente quant à elle des courants d'échanges très limités et des normes de production et de qualité encore très en deçà des normes de l'Europe occidentale. Les producteurs de la Communauté des États indépendants doivent acquitter un droit de 10 % sur leurs exportations de TAISS vers l'Europe occidentale. Cela ne vaut pas pour les producteurs des autres pays de l'Est, pour lesquels les droits de douane seront progressivement supprimés d'ici 1996. La Commission a négocié des contingents tarifaires pour les produits sidérurgiques (y compris les TAISS) avec les Républiques tchèque et slovaque. Des plafonds d'exonération de droits sont appliqués pour le commerce avec la Roumanie, la Russie et l'Ukraine. Les parties ont mentionné l'existence de producteurs dans la République tchèque (Chomutov), en Roumanie, en Ukraine et en Russie (considérant 121).

(28) En dépit des éléments susmentionnés, les parties ont considéré que le marché géographique de référence était le marché mondial. Elles ont fondé leur appréciation sur les trois principaux éléments indiqués ci-dessous ; il s'agit des corrélations entre les prix, des courants d'échanges internationaux et des producteurs, des stockistes et des clients internationaux.

i) Corrélations entre les prix

(29) Selon les parties, le coefficient de corrélation entre les prix pratiqués en Europe occidentale et ceux pratiqués aux États-Unis d'Amérique, qui se situe entre 0,5 et 0,7, est proche du coefficient de corrélation entre les prix des différents pays d'Europe occidentale. Selon elles, cette situation « fait qu'il est impossible pour les producteurs de pratiquer des prix différents dans les différentes parties du monde ».

(30) Pour analyser ce résultat, il importe tout d'abord de voir dans quelle mesure ces corrélations entre les prix sont influencées par d'autres facteurs agissant sur les éventails de prix des différents marchés.

Les corrélations établies par les parties s'appuient sur une comparaison entre les prix pratiqués en Europe occidentale et aux États-Unis d'Amérique par les quatre producteurs japonais pour des produits fabriqués au Japon. Il est évident que cette base de calcul est plus sujette à l'influence de facteurs communs aux producteurs que ne le serait, par exemple, un coefficient de corrélation calculé à partir des prix intérieurs pratiqués aux États-Unis d'Amérique, en Europe occidentale et au Japon.

Il n'en reste pas moins que, même sur la base de ces chiffres, on peut douter de la validité de la conclusion des parties, pour qui les coefficients de corrélation élevés qu'elles avancent tendraient à démontrer que les Japonais ont des politiques de prix similaires en Europe occidentale et aux États-Unis d'Amérique.

En effet, si l'on se fonde sur les données fournies par les parties, la différence de prix entre exportations japonaises vers l'Europe occidentale et exportations japonaises vers les États-Unis d'Amérique entre 1987 et 1992 est de 3,2 % en 1987, de 18,7 % en 1988, de 8 % en 1989, de 9,5 % en 1990, de 16,4 % en 1991 et de 18,4 % en 1992. Ces chiffres ne confirment pas la conclusion des parties selon laquelle « les Japonais ne peuvent modifier les prix sur l'un des marchés sans les modifier sur l'autre ».

(31) Une seconde série de données concernant deux produits représentatifs en acier inoxydable des parties notifiantes a conduit à des corrélations entre les prix très différentes. Pour l'un de ces deux produits, le coefficient de corrélation de Dalmine entre les prix des États-Unis d'Amérique et les prix en Europe occidentale est extrêmement élevé (0,98, soit des fluctuations de prix pratiquement identiques). Les parties en ont tiré la conclusion que Dalmine était dans l'impossibilité de pratiquer des prix différents. Pour le même produit, le coefficient de corrélation de Vallourec est de 0,47 (soit la moitié de celui de Dalmine). Le coefficient de corrélation de Mannesmann n'a pas été fourni. Une telle différence entre les deux coefficients de corrélation est incompatible avec le concept d'un marché mondial.

(32) Enfin, si l'absence de corrélation entre les prix entre deux zones géographiques est révélatrice de marchés géographiques différents, l'existence d'une telle corrélation n'implique pas nécessairement qu'il s'agit d'un marché unique en l'absence d'autres éléments, tels qu'une interpénétration mutuelle ou des structures de l'offre et de la demande similaires dans les différentes zones.

ii) Courants d'échanges internationaux

(33) Les parties se sont basées sur le test Elzinga-Hogarty selon lequel au-delà de 10 % d'exportations ou d'importations en termes respectivement de production et de consommation, une zone doit être considérée comme appartenant à un marché plus vaste. Toutefois, ce test est généralement considéré comme peu fiable, notamment parce qu'il ne fournit aucune indication quant aux interpénétrations mutuelles entre les différentes zones considérées. C'est seulement lorsqu'il y a interpénétration mutuelle que les acheteurs peuvent arbitrer

en fonction d'écarts de prix en achetant dans d'autres zones. En l'espèce, même si le seuil de 10 % d'exportations est atteint, l'interpénétration est très faible.

iii) Producteurs, stockistes et clients internationaux

(34) Enfin, les parties se fondent sur les activités des producteurs, stockistes et clients internationaux pour en inférer l'existence d'un marché mondial.

(35) En ce qui concerne les producteurs, il est vrai que tant les producteurs japonais que les producteurs d'Europe occidentale exercent des activités en Europe occidentale et en Amérique du Nord. Cependant, les producteurs d'Europe occidentale n'exercent pas d'activités sur le marché japonais et aucun producteur américain n'opère actuellement sur le marché d'Europe occidentale.

En outre, une analyse de l'évolution des prix sur le marché d'Europe occidentale par rapport à l'évolution de la part détenue par les entreprises japonaises sur ce même marché permet de conclure que le niveau des importations en provenance du Japon n'est guère affecté par le niveau des prix. Les importations en Europe occidentale ne paraissent pas réagir aux variations de la demande en Europe occidentale, puisque leur volume est relativement stable depuis 1991. Elles ne semblent donc pas justifier une définition plus large du marché de référence. Ce phénomène s'explique notamment par le fait que les producteurs japonais ont concentré leurs exportations en Europe occidentale sur des tubes de très petit diamètre à haute valeur ajoutée.

(36) Du côté de la demande, il n'y a concurrence au niveau mondial que pour les gros appels d'offres internationaux lancés par les principaux utilisateurs finals. Selon les parties, ces appels d'offres internationaux ne représentent que 5 % du volume total des affaires concerné. Les parties ont aussi indiqué que le marché d'Europe occidentale devrait être réparti comme suit : un tiers de la production est vendu directement aux utilisateurs finals (dont 5 % au moyen d'importants appels d'offre internationaux), et le reste aux stockistes.

Les parties insistent également sur les activités des grands stockistes internationaux opérant au niveau mondial. Leur nombre est très limité (quatre à six). L'un d'eux (TAD) est un stockiste du groupe de Dalmine, un autre est lié à l'une des parties par une participation minoritaire, tandis qu'un troisième est lié au groupe Avesta-Sandvik.

Ces grands stockistes se concurrencent à travers des appels d'offres internationaux pour la fourniture de tubes et des services y afférents, notamment de TAISS, aux compagnies pétrolières, chimiques ou pharmaceutiques internationales. Cette activité n'est cependant pas liée à leurs activités traditionnelles de stockage et de distribution en Europe occidentale (elles ne constituent pas de stocks à l'avance pour ces grands appels d'offres). À titre d'exemple, présenté par les parties comme le plus international, [. . .] ne s'est approvisionné qu'auprès de producteurs d'Europe occidentale au cours de ces trois dernières années. En tout état de cause, le total des achats de [. . .] représentait moins de 1 % de la demande totale de TAISS en Europe occidentale en 1992.

c) *Conclusion concernant le marché géographique de référence*

(37) On constate une forte pénétration du marché des États-Unis d'Amérique par les producteurs européens et japonais. Les producteurs japonais sont également présents en permanence sur le marché européen même si cette présence reste relativement faible. La consommation au niveau mondial se caractérise par une faible interpénétration mutuelle, par des écarts de prix entre les principaux marchés des États-Unis d'Amérique, de l'Europe et du Japon, ainsi que par des différences en ce qui concerne la composition de la clientèle, les structures de distribution et le rapport entre production intérieure et importations. En outre, l'Europe occidentale est protégée par un droit de douane de 10 % applicable aux importations en provenance de plusieurs pays tiers, parmi lesquels le Japon et les pays de la Communauté d'États indépendants. Par ailleurs, le marché japonais se caractérise par d'importantes barrières à l'entrée, tandis qu'il existe un droit à l'importation de 6 % sur le marché des États-Unis d'Amérique. Le marché géographique de référence doit donc être considéré comme étant l'Europe occidentale.

C. Appréciation de la compatibilité avec le marché commun

a) *Caractéristiques générales du marché*

i) Vue d'ensemble

(38) Le marché des tubes d'acier inoxydable sans soudure finis à chaud ou à froid est dans une large mesure un marché de produits de base arrivé à maturité. Les tubes sans soudure et les tubes soudés sont maintenant réputés pratiquement substituables.

Le secteur des TAISS a connu deux changements structurels au cours de ces dernières années. Le premier a eu lieu au milieu des années 1980, lorsqu'on est passé des presses à extruder aux laminoirs, plus rentables, pour la production de tubes épais d'acier au carbone sans soudure. Le second changement est survenu au début des années 1990, avec l'effondrement de la demande des anciens pays d'Europe orientale (qui constituaient un débouché traditionnel pour les producteurs d'Europe occidentale).

Après une baisse importante de la demande ces dix dernières années, celle-ci devrait, selon les estimations, connaître en Europe occidentale une stagnation à long terme (0 à 1 % de croissance en général), avec une faible élasticité de la demande globale par rapport aux prix. De plus, la demande sur le marché des tubes sans soudure est très sensible aux cycles conjoncturels de l'économie. Les conditions du marché se sont détériorées au début des années 1990, parallèlement au ralentissement de l'économie mondiale.

Cette situation générale et la chute des cours des matières premières (notamment du nickel) ont entraîné une baisse des prix au cours de ces dernières années. Le niveau des prix sur le marché d'Europe occidentale semble proche, en termes nominaux, de celui de 1988.

ii) Surcapacités

Surcapacité théorique

(39) Les changements structurels décrits précédemment se sont traduits par une importante surcapacité en Europe occidentale.

Dans la production de tubes d'acier inoxydable sans soudure, la production théorique maximale d'une usine dépend en principe de deux facteurs : la capacité de la presse à extruder (ainsi que des installations adjacentes de perçage, de coupe, de traitement à chaud, etc.), qui détermine le potentiel maximal de production de produits finis à chaud, et la capacité des installations de finition à froid (installations de laminage à pas de pèlerin et d'emboutissage). La capacité maximale dépend aussi de la gamme de produits fabriqués. Toutefois, pour évaluer les capacités, on peut ne pas tenir compte de ce facteur, la production de l'ensemble des producteurs sur le marché se caractérisant par une gamme de tailles et de nuances d'une homogénéité suffisante.

(40) Tous les tubes d'acier inoxydable sans soudure doivent subir un processus de finition à chaud avant de pouvoir être vendus comme produits finis à froid. Par conséquent, la production totale de produits finis à chaud est égale à la somme des tubes finis à chaud utilisés comme produits demi-finis pour la finition à froid et des tubes finis à chaud vendus en tant que tels. Pour tous les producteurs de tubes d'acier inoxydable sans soudure, la production maximale de tubes finis à froid présentant la plus haute valeur ajoutée dépend des installations de finition à froid disponibles. Lorsque ces installations sont exploitées à fond, le producteur n'a d'autre choix que de vendre le reste de sa production comme produits finis à chaud.

(41) Sur la base de ces définitions, on estime les capacités de production de tubes finis à chaud et à froid en Europe occidentale à environ 125 kilotonnes après la concentration. Le taux actuel d'utilisation des capacités de production pour les produits finis à chaud et à froid est d'environ 50 %.

Emploi et production

(42) Dans les limites de ces capacités théoriques maximales, la capacité effective dépend du niveau d'emploi du moment, c'est-à-dire du nombre de journées de travail par an et du nombre d'équipes par jour. Si l'on se base sur le niveau d'emploi et de production de 1992, on estime le taux moyen d'utilisation des capacités des producteurs du marché d'Europe occidentale, après la concentration, à environ 79 % pour la finition à chaud et 87 % pour la finition à froid. À ce niveau d'emploi, les producteurs disposent donc déjà d'une certaine marge pour accroître leur production. Ils peuvent également, dans une certaine mesure, accroître la production en augmentant les heures supplémentaires et les emplois temporaires, par exemple, bien qu'au-delà d'une certaine limite, l'accroissement de la production ne soit possible que par une augmentation sensible de l'emploi (équipes supplémentaires par exemple).

(43) Toutefois, dans le cadre d'un marché caractérisé par une offre fortement concentrée, par une stagnation à long terme de la demande et par une faible élasticité de la demande par rapport aux prix, il serait déraisonnable pour un producteur d'augmenter dans des proportions notables son niveau actuel d'emploi et de rapprocher ainsi sa capacité effective de sa capacité théorique maximale. C'est la raison pour laquelle aucun des producteurs de tubes d'acier inoxydable sans soudure d'Europe occidentale n'a fait part d'une telle intention. Le niveau d'emploi du moment est donc un élément important, encore qu'il ne soit pas nécessairement déterminant, de l'environnement concurrentiel du secteur dans un avenir prévisible.

iii) Structure du marché

(44) Pour les raisons indiquées au considérant 21, le marché géographique de référence pour l'appréciation de l'impact de la concentration envisagée est l'Europe occidentale. Toutefois, d'après les parties, les parts respectives des principaux acteurs au niveau mondial seraient les suivantes (estimations faites sur la base du volume) : 23 % pour Sandvik, 23 % pour Sumitomo, 16 % pour DMV, 15 % pour les autres producteurs japonais, 10 % pour Tubacex, 5 % pour SBER, 3 % pour Sammi Steel et 5 % pour les autres producteurs.

Fournisseurs et clients sur le marché géographique de référence

(45) Six fournisseurs sont actuellement implantés sur le marché géographique de référence : le groupe Sandvik, Dalmine, Mannesmann, Vallourec, Schoeller-Bleckmann (SBER) et Tubacex. Après la

concentration, il ne resterait que quatre concurrents. Les autres grands fournisseurs sur le marché sont les entreprises japonaises qui, ensemble, représentent traditionnellement environ 10 % du marché, bien que ce chiffre ait considérablement décliné ces dernières années. Il n'existe pratiquement aucun autre fournisseur sur le marché.

(46) On distingue deux catégories de clients : les utilisateurs finals et les stockistes. Les utilisateurs finals achètent soit de petites quantités aux stockistes traditionnels, soit de plus grosses quantités départ usine, c'est-à-dire directement aux producteurs. Certains gros utilisateurs finals internationaux lancent des appels d'offres internationaux pour de gros marchés de premier équipement. Quelques gros stockistes (quatre ou six en Europe) sont régulièrement en concurrence sur ce petit segment du marché (5 % du marché), où ils n'ont pas de stocks, mais offrent des services groupés, soit en association, soit en concurrence avec les producteurs de tubes d'acier inoxydable sans soudure. En outre, les gros stockistes vendent une petite partie de leurs ventes totales à d'autres stockistes de moindre importance.

Parts de marché

(47) Selon les parties, en 1992, la consommation apparente dans la Communauté européenne s'élevait de 250 à 300 millions d'écus environ, ce qui représente environ 50 à 60 kilotonnes.

Afin de prendre en compte les différentes gammes de produits des divers fournisseurs pour se faire une idée plus précise de la puissance de chaque concurrent, la Commission a fondé son appréciation sur des parts de marché exprimées en valeur. Mais même en se basant sur des parts de marché en volume, l'appréciation n'en serait pas sensiblement modifiée.

Avant l'opération, les parties détenaient les parts de marché suivantes, en valeur : 14 % pour Dalmine ([...] millions d'écus), 13 % pour MRW ([...] millions d'écus) et 9 % pour Valinox ([...] millions d'écus). Après l'opération, la part de marché globale de DMV s'élèverait, en valeur, à 36 %.

Selon les parties, le producteur et concurrent le plus puissant serait Sandvik, qui détiendrait une part de marché de 29 % en valeur, dont 11 % grâce à sa filiale au Royaume-Uni, Sterling Tubes, et 18 % grâce aux importations vers la Communauté européenne en provenance de l'usine de Sandvik en Suède. Les deux concurrents restants en Europe occidentale, Schoeller-Bleckmann (SBER), une entreprise autrichienne et Tubacex, une entreprise espagnole, détiendraient des parts de marché respectives de 11 % et 13 % en valeur. Deux concurrents allemands de moindre importance (P&P et TPS) détiennent à eux deux 3 % (en valeur) de l'ensemble du marché communautaire. Les importations en provenance de pays n'appartenant pas à l'Europe occidentale représenteraient 8 % et seraient surtout le fait d'entreprises japonaises.

(48) Les vérifications effectuées par la Commission ont dans l'ensemble confirmé les estimations des parties et ont aussi confirmé que les parts de marché globales respectives ne seraient pas sensiblement différentes si le territoire de l'AELE était pris en compte. Elles ont également montré que les ventes en tonnes de la Communauté européenne ainsi que les parts de marché des producteurs japonais avaient été surestimées, tandis que la part de marché du principal concurrent des parties avait été légèrement sous-estimée. La part de marché cumulée de DMV et Sandvik après l'opération s'élèverait à environ 70 % en valeur du marché communautaire (environ 36 % pour DMV et 33 % pour Sandvik).

(49) Une ventilation par États membres montre que l'Allemagne, avec une consommation apparente totale de près de [...] millions d'écus est de loin le principal débouché, puisqu'il est près de deux fois plus important que le second, l'Italie ([...] millions d'écus). La France et le Royaume-Uni représentent respectivement [...] et [...] millions d'écus ; l'Espagne et les Pays-Bas [...] et [...] millions d'écus respectivement ; la Belgique et le Luxembourg, d'une part, et le Danemark, d'autre part [...] et [...] millions d'écus. Enfin, les chiffres respectifs pour l'Irlande, le Portugal et la Grèce sont de [...], [...] et [...] millions d'écus.

(50) À l'issue de l'opération, les parties et Sandvik détiendraient des parts de marché relativement similaires sur l'ensemble du marché d'Europe occidentale (considérant 48) et sur le débouché géographique le plus important, l'Allemagne (où leurs parts de marché présenteraient un écart de 6 à 8 %).

Sandvik serait le premier producteur pour le nord de l'Europe, c'est-à-dire le Benelux (avec une part de marché de [environ 50 %] en valeur), le Royaume-Uni et l'Irlande (avec une part de marché de [environ 50 %] en valeur pour le Royaume-Uni et l'Irlande réunis) et le Danemark (avec une part de marché de [au-dessus de 75 %] en valeur). La part de marché de Sandvik en Suède et en Norvège serait également très élevée.

DMV serait le premier producteur pour le sud de l'Europe, autrement dit la France (avec une part de marché de [au-dessus de 50 %] en valeur), l'Italie (avec une part de marché de [au-dessus de 50 %] en valeur) et la Grèce (avec une part de marché de [au-dessus de 50 %] en valeur).

Tubacex occuperait la première place sur son marché national (c'est-à-dire sur le marché espagnol).

b) *Évaluation de la position dominante*

i) Domination monopolistique

(51) D'après les chiffres donnés ci-dessus, DMV détiendrait, après l'opération de concentration, une part de marché en valeur d'environ 36 %. Cette opération ne devrait cependant pas entraîner une domination monopolistique de DMV susceptible d'entraver de manière significative la concurrence dans le marché commun, compte tenu de la puissance du deuxième concurrent par ordre d'importance, la société suédoise Sandvik, qui détiendrait une part de marché similaire à celle de DMV.

ii) Domination duopolistique

(52) La Commission estime que le projet d'entreprise commune n'entraîne pas la création d'une position de domination conjointe de DMV et Sandvik susceptible d'entraver de manière significative la concurrence dans le marché commun.

(53) La concentration provoquerait un changement radical du marché, aboutissant à la détention, par ces deux entreprises, de parts de marché proches l'une de l'autre et d'une part de marché combinée élevée.

Une opération de concentration peut certes être un moyen de réduire des surcapacités structurelles et d'atténuer les effets d'une récession, mais il importe que le niveau de concentration accru qui en résulte n'entraîne pas la création d'une position de domination conjointe susceptible d'entraver de manière durable une concurrence effective.

Il y aurait domination oligopolistique si un petit nombre d'entreprises était en mesure d'agir dans une mesure appréciable indépendamment des autres concurrents, réels et potentiels, des clients et, finalement, des consommateurs.

(54) Il est exact que la structure du marché occidental des TAISS après la fusion augmenterait la probabilité d'une domination collective. La Commission estime toutefois, sur la base des informations dont elle dispose et des indications fournies ci-dessous, que la structure du marché après la concentration n'entraînera pas une domination collective au sens de l'article 2 du règlement (CEE) n° 4064/89.

[A] Conditions structurelles du marché incitant fortement à un comportement parallèle anticoncurrentiel

(55) Bien que Sandvik et DMV n'aient pas de liens structurels, plusieurs facteurs pourraient les inciter à adopter un comportement parallèle anticoncurrentiel. Le niveau de concentration du marché doit être suffisant pour permettre un tel comportement. En outre, l'incitation à adopter un tel comportement (c'est-à-dire les profits qu'il permet de réaliser) est d'autant plus forte que le niveau de concentration est élevé et les parts de marché similaires.

Après la concentration, Sandvik détiendra 33 % du marché et DMV 36 %. Par ailleurs, étant donné le niveau de concentration élevé qui résultera de la nouvelle situation et la grande similitude des parts de marché des deux principaux producteurs, il y a une forte présomption que ceux-ci seront fortement incités à s'entendre pour vendre les mêmes volumes à des prix plus élevés, plutôt que de se faire concurrence par les prix pour gagner des parts de marché.

Cette incitation à adopter un comportement anticoncurrentiel se trouve encore renforcée par la stagnation de la demande et sa non-élasticité par rapport aux prix. L'élasticité globale de la demande par rapport aux prix est faible sur le marché des TAISS, du fait que ceux-ci n'ont pas de substituts et que, en outre, leur coût ne représente qu'un faible pourcentage de l'ensemble des coûts de fabrication. Il n'est guère probable en conséquence qu'une hausse, même sensible, des prix provoque une baisse importante de la demande.

De plus, le marché des tubes d'acier inoxydable sans soudure ne compterait plus que quatre acteurs européens, dont deux (Sandvik et DMV) détiendraient les deux tiers du marché de l'Europe occidentale, la part de marché des deux autres, à savoir Tubacex et SBER, étant respectivement de 13 % et 11 % seulement.

Dans cette situation, Sandvik et DMV seraient incités à renforcer leur position en diminuant leur production et en augmentant leurs prix, d'autant que toute augmentation de production de l'un d'entre eux aurait des répercussions directes et significatives sur les prix du marché et, partant, sur leur chiffre d'affaires.

(56) Sous réserve de l'examen, ci-dessous, d'autres facteurs, il s'ensuit que les conditions structurelles sont réunies pour que les deux acteurs principaux, DMV et le groupe Sandvik, soient fortement incités à adopter un comportement parallèle anticoncurrentiel qui déboucherait sur une augmentation importante des prix du marché.

[B] Différences structurelles entre DMV et Sandvik

(57) L'incitation à un comportement parallèle anticoncurrentiel serait peut-être moins forte s'il existait entre les deux principaux producteurs des différences structurelles importantes qui feraient que leurs possibilités et leurs raisons de réagir aux changements des conditions du marché seraient elles aussi différentes.

(58) Les parties à l'opération estiment que de telles différences existent entre DMV et Sandvik, sur le plan tant de la taille et des activités des entreprises que des capacités et des coûts. Leurs déclarations sont examinées en détail ci-dessous. À l'issue de

son enquête, la Commission n'en conclut pas moins que, compte tenu de tous les autres facteurs du marché, les différences structurelles entre DMV et Sandvik ne sont pas suffisantes pour les dissuader d'adopter un comportement parallèle anticoncurrentiel.

[C] Part de marché et taille de DMV et Sandvik

(59) Comme on l'a montré ci-dessus, DMV et Sandvik détiendraient, après la concentration, des parts de marché relativement équilibrées en Europe occidentale ainsi qu'en Allemagne, le marché national le plus important. DMV est mieux implantée dans le sud, Sandvik dans le nord, mais cela ne risque pas de modifier l'équilibre des positions sur le marché de l'Europe occidentale. Aucune de ces deux entreprises ne peut se permettre de se lancer dans une guerre des prix contre l'autre sur ses marchés les plus solides, sans prendre le risque d'une riposte et d'une baisse importante de son chiffre d'affaires. Il en irait différemment si DMV ou Sandvik détenait une part de marché plus importante que celle de l'autre entreprise dans une zone de consommation nettement plus vaste, ce qui n'est pas le cas.

Selon les parties, plusieurs facteurs donnent à Sandvik un avantage sur DMV : des volumes de production plus élevés de produits en acier inoxydable, sa stratégie globale (dans laquelle s'inscrivent des unités de finition à froid installées en Amérique du Nord), la presse à extruder récemment installée dans l'entreprise commune fondée aux États-Unis d'Amérique avec le producteur japonais Sumitomo, l'acquisition probable de l'entreprise tchèque Chomutov et la position de Sandvik sur le marché mondial des tubes d'acier inoxydable sans soudure.

(60) Il ne serait pas approprié d'établir une comparaison entre le chiffre d'affaires global réalisé, d'un côté, par l'ensemble du groupe Sandvik et, de l'autre, par DMV en excluant les sociétés mères. Les sociétés mères de DMV font toutes partie de groupes importants et poursuivront, selon la notification, des activités de production dans le domaine de l'acier inoxydable qui, tout en étant distinctes de la fabrication de tubes d'acier inoxydable sans soudure, ont un rapport avec celle-ci. Or, ces activités sont comprises dans celles de Sandvik, comme la fabrication de TAISS, de tubes OCTG et d'équipements nucléaires spécialisés. Si l'on compare les volumes d'affaires de DMV et de Sandvik sur le marché en cause, à savoir la fabrication de TAISS en Europe occidentale, on constate que ces entreprises sont de taille similaire, ce qui se reflète dans les parts de marché qu'elles détiennent sur ce territoire.

(61) En outre, même si l'on compare leurs ventes totales de tubes d'aciers inoxydable sans soudure dans le monde en 1992, il n'y a pas de différences significatives entre les deux groupes : Sandvik a vendu légèrement plus que DMV, ce qui s'explique principalement par le volume de production réalisé par Sandvik au Canada et aux États-Unis d'Amérique. Il est à noter cependant que les produits fabriqués en Amérique du Nord par Sandvik sont destinés uniquement à ce marché. Il ne serait pas rentable pour Sandvik d'expédier une partie de sa production nord-américaine en Europe occidentale où elle serait frappée de droits à l'importation, d'autant que Sandvik dispose en Europe occidentale de suffisamment d'unités de production et de réserves de capacité. Les chiffres donnés par les parties le confirment : les quantités totales de TAISS exportées par Sandvik et l'ensemble des producteurs nord-américains d'Amérique du Nord vers l'Europe occidentale n'ont pas dépassé 0,5 kilotonne en 1992.

[D] Capacité de production de DMV et Sandvik

(62) Selon les estimations des parties, la situation de DMV n'est pas comparable à celle de Sandvik dont les capacités de production, au niveau tant mondial qu'européen, sont deux fois supérieures à celles de DMV. Cette question demande que l'on analyse soigneusement les différents niveaux auxquels peuvent être mesurées les capacités, en particulier la capacité théorique des presses à extruder et des unités de finition à chaud et à froid.

Capacité théorique maximale des presses à extruder

(63) Les capacités maximales peuvent être calculées au niveau des profilés creux extrudés, les coûts irrécupérables importants étant associés uniquement aux presses à extruder. Selon les parties, il existe un marché d'occasion pour les équipements de finition. Cela signifie en principe qu'un producteur pourrait s'adapter rapidement à une augmentation de la demande et qu'il ne serait vraiment limité que par sa capacité d'extrusion. Néanmoins, étant donné les surcapacités importantes existant en Europe dans le domaine de l'extrusion, il est peu probable que ce facteur soit un réel obstacle à l'augmentation de la production. Il est plus probable que, compte tenu des conditions du marché dans le secteur des TAISS, qui sont d'une manière générale assez médiocres, même à moyen terme, tout investissement important, même dans le domaine de la finition à chaud ou à froid, exigerait que soient soigneusement analysés les bénéfices escomptés d'une production en augmentation.

(64) Toutefois, même si l'on compare les capacités de DMV et de Sandvik au niveau de la capacité théorique maximale pour les profilés creux extrudés, DMV conservera un excédent de capacité correspondant à approximativement un tiers de la demande globale de l'Europe occidentale en produits finis à chaud et à froid, alors que celle de Sandvik correspondra à environ la moitié de cette même demande. À de tels niveaux de réserve de capacités, même s'il existe des différences en termes absolus, ni Sandvik ni DMV ne seront vraiment tentées d'augmenter leur production, sachant que ce sera au détriment de l'autre et que celui-ci disposera toujours d'une capacité suffisante pour réagir.

Capacité théorique maximale dans le domaine de la finition à chaud et à froid

(65) La capacité théorique maximale de DMV est évaluée, au niveau européen et mondial, à [...] kilotonnes pour la finition à chaud. Dans le domaine de la finition à froid, les parties ont indiqué pour DMV une capacité théorique maximale de [...] kilotonnes (y compris [...] kilotonnes aux États-Unis d'Amérique). Les capacités de Sandvik au niveau mondial, qui se trouvent pour la plupart en Europe occidentale, sont supérieures à celles de DMV.

Même au niveau de la capacité maximale dans le domaine de la finition à chaud et à froid, DMV disposera d'un excédent de capacité suffisant pour couvrir entre un tiers et la moitié de la demande totale de l'Europe occidentale en produits finis à chaud et approximativement un quart de la demande en produits finis à froid. Sandvik, de son côté, disposera d'une réserve de capacité en Europe de l'Ouest suffisante pour couvrir environ les deux tiers de la demande globale de l'Europe de l'Ouest en produits finis à chaud et un quart de la demande en produits finis à froid.

Il est utile de mentionner que les réserves de capacité maximale, tant de DMV que de Sandvik, dans le domaine des tubes finis à chaud ont chacune dépassé les ventes totales réalisées pour ces produits en 1992 par les autres concurrents d'Europe occidentale, à savoir Tubacex et SBER. En ce qui concerne les tubes finis à froid, DMV et Sandvik disposent chacune d'une réserve maximale de capacité supérieure à la moitié des ventes totales réalisées en 1992 par Tubacex et SBER. DMV et Sandvik seraient ainsi bien placées pour prendre des mesures de rétorsion dans le cas où Tubacex ou SBER augmenteraient leur production sur le marché de l'Europe occidentale.

Capacité sur la base du niveau actuel d'emploi

(66) Si l'on compare les capacités respectives de DMV et de Sandvik sur le plan de la capacité en personnel, la situation est la suivante : la capacité de DMV en Europe occidentale et au niveau mondial sera de [...] kilotonnes pour les produits extrudés et non finis, tandis que Sandvik aura une capacité supérieure en Europe occidentale, qui sera encore augmentée si l'on inclut l'entreprise commune récemment créée aux États-Unis d'Amérique. Les différences sont moins importantes dans le domaine de la finition à chaud où DMV aura une capacité en Europe occidentale et au niveau mondial de [...] kilotonnes. Les capacités en personnel de DMV sont donc inférieures à celles de Sandvik dans le domaine de la finition à chaud, que ce soit en Europe occidentale ou au niveau mondial. Pour la finition à froid, DMV aura une capacité de [...] kilotonnes en Europe occidentale et de quelque [...] kilotonnes aux États-Unis d'Amérique. À l'heure actuelle, les capacités en personnel de Sandvik dans la finition à froid sont moins importantes en Europe occidentale que celles de DMV, mais Sandvik est susceptible d'acquérir les installations de finition à froid de Chomutov (Sandvik dispose, en outre, d'une faible capacité dans la finition à froid aux États-Unis d'Amérique).

Conclusion en ce qui concerne les capacités

(67) S'il est vrai que les capacités de Sandvik et de DMV seraient différentes, il n'en reste pas moins que chaque producteur dispose, à tous les niveaux, de réserves de capacité importantes qui lui permettraient de réagir promptement à toute politique de vente offensive de la part d'un autre producteur. Compte tenu de la stagnation de la demande et de la faible élasticité de la demande par rapport aux prix dans le domaine des tubes d'acier inoxydable sans soudure, le fait que les deux entreprises qui dominent le marché de l'Europe occidentale ne disposent pas des mêmes réserves de capacité en termes absolus n'implique donc pas qu'elles seraient moins tentées d'adopter un comportement parallèle anticoncurrentiel sur le marché de l'Europe occidentale.

[E] Situation relative de DMV et de Sandvik sur le plan des coûts

(68) Selon les parties, DMV et Sandvik ne se trouvent pas dans la même situation sur le plan des coûts. La principale différence est que Sandvik est intégrée verticalement (en amont et en aval), ce qui n'est pas le cas de DMV. Les structures de coûts étant différentes, les deux entreprises n'auraient pas

les mêmes raisons d'augmenter ou de diminuer la production en réaction aux changements du marché.

Cependant, pour que l'un des producteurs ait intérêt à mettre un terme à un comportement parallèle, il faudrait que les différences de coûts soient suffisamment importantes pour qu'il puisse espérer réaliser plus de profits par le jeu de la concurrence. Plus les parts de marché des deux producteurs et les profits escomptés de leur entente tacite sont élevés, plus la différence de coûts doit être importante pour qu'ils ne soient plus incités à adopter un comportement parallèle anticoncurrentiel.

(69) La Commission a tenté d'évaluer les coûts moyens de DMV et Sandvik. Toutefois, différents facteurs tels que des divergences en matière de normes comptables, de gammes de produits et de méthodes d'affectation des coûts ont d'emblée limité la portée de cet exercice. La Commission a de ce fait centré son attention sur les différences structurelles indiquées entre DMV et Sandvik pour évaluer l'ampleur de leur répercussion sur le coût marginal et, partant, sur le comportement futur des deux entreprises dominant le marché.

Il est apparu, en y regardant de plus près, que ces différences structurelles concernent seulement une partie des activités de Sandvik et de DMV. En effet, la filiale britannique de Sandvik, Sterling Tubes, achète une partie de ses produits de base à l'extérieur du groupe Sandvik et distribue ses tubes par l'intermédiaire de stockistes indépendants. Seule une partie limitée de l'acier produit par Sandvik est effectivement destinée à la fabrication de tubes d'acier inoxydable sans soudure. Quant aux entreprises fondatrices de DMV, elles achètent une part importante de leurs matières premières dans leurs groupes respectifs et distribuent [...] de leurs tubes par l'intermédiaire de leurs stockistes.

Les différences structurelles entre les deux groupes se répercuteront également sur le montant de leurs coûts fixes et, par conséquent, sur leurs coûts marginaux. Cependant, la production de TAISS et d'acier inoxydable par électrosidérurgie entraîne généralement une proportion de coûts fixes relativement faible. En fait, la plupart des coûts afférents à la production d'acier inoxydable sont des coûts variables (métal de récupération, électricité), à la différence de ceux induits par la production d'acier au carbone. Il est, enfin, peu probable que les coûts marginaux baissent au point d'inciter l'un ou l'autre producteur à mettre un terme au comportement parallèle anticoncurrentiel tacite, cela est d'autant plus vrai lorsque l'élasticité de la demande par rapport aux prix est faible, qu'il y a stagnation de la demande et que les deux producteurs ont des réserves de capacité suffisantes pour inonder le marché.

Intégration verticale en amont

(70) Le degré d'intégration verticale en amont est un facteur susceptible d'influencer la situation d'une entreprise sur le plan des coûts et son pourcentage de coûts fixes. Cela devrait, selon les parties, s'appliquer à Sandvik, étant donné que cette entreprise possède sa propre aciérie où sont fabriqués les produits de base (barres et billettes) destinés aux TAISS.

Cela a été confirmé par Tubacex qui a déclaré que sa situation avantageuse sur le plan des coûts s'expliquait en partie par le fait que son aciérie contrôlée à 100 % était axée entièrement sur les besoins de son usine de tubes.

Toutefois, la division aciérie de Sandvik n'est pas axée sur les besoins de sa division de TAISS ; l'aciérie fournit de nombreux consommateurs qui appartiennent ou non au groupe de Sandvik et elle est gérée comme un centre de profit indépendant, tout comme la division des tubes. Cela se reflète en particulier dans la politique d'achat de la filiale britannique de Sandvik, Sterling Tubes, qui, sauf pour certaines nuances d'acier qui doivent être achetées en Suède, n'est pas limitée aux sources d'approvisionnement internes et varie en fonction des conditions du marché et des fluctuations monétaires. Sandvik envisage d'appliquer la même politique d'approvisionnement que pour Sterling Tubes aux produits de base destinés à alimenter la nouvelle presse à extruder installée aux États-Unis d'Amérique.

(71) Selon les parties, DMV achètera ses produits de base sur le marché libre à des producteurs d'acier. Cependant, les entreprises mères ultimes de DMV ou les entreprises avec lesquelles elles ont des liens de participation sont également des acteurs importants sur le marché en amont (considérant 13). En outre, DMV bénéficiera d'un pouvoir d'achat plus grand que celui dont disposaient séparément les trois entreprises avant l'opération de concentration (les parties n'ont toutefois pas prévu de changement du coût des produits de base dans leur étude de faisabilité).

Il n'y a pas lieu de penser que, dans des conditions normales de concurrence sur le marché des produits de base, des producteurs non intégrés comme DMV seraient désavantagés sur le plan des coûts par rapport aux sociétés intégrées verticalement, du moins en ce qui concerne les produits de base. Cela est vrai en particulier dans l'industrie de l'acier qui connaît également des problèmes de surcapacité dans le domaine des billettes et des barres.

Cela est confirmé de surcroît par le fait qu'un examen poussé du prix de cession interne de Sandvik pour les barres et billettes appartenant aux nuances d'acier les plus couramment utilisées révèle que l'impact de l'intégration verticale en amont sur le coût de l'entreprise de tubes de Sandvik est très faible.

(72) Selon les parties, Sandvik aurait davantage de frais fixes que DMV du fait de son intégration verticale en amont ; en effet, pour DMV, le coût total des produits de base serait variable, étant donné qu'elle les achète sur le marché. Elles estiment en outre que les coûts fixes seront plus élevés pour Sandvik qui possède un centre de stockage en Suède et quatre presses à extruder en Europe occidentale, contre deux seulement pour DMV. Elles concluent que Sandvik, particulièrement dans une situation de marché médiocre et compte tenu de ses coûts fixes élevés, continuera d'enregistrer des commandes afin d'atteindre un taux d'utilisation maximal de son aciérie et des presses à extruder, tandis que DMV sera au-dessous de ses coûts variables (coûts d'approvisionnement).

Les presses à extruder de Sandvik sur le marché d'Europe occidentale et celles de DMV étant largement amorties, les coûts fixes de Sandvik ne devraient pas être beaucoup plus élevés que ceux de DMV. Les presses de Sandvik étant spécialement conçues pour la fabrication de profilés de tailles différentes, les coûts afférents au réglage du réceptacle qui détermine la taille des extrudés creux seront moins élevés pour Sandvik que pour DMV. En outre, Sandvik n'a pas déclaré un ratio moyen de coûts fixes différent de celui des autres producteurs qui ont répondu à l'enquête de la Commission.

Il est peu probable, en fin de compte, que les gains de coûts réalisés grâce à un taux d'utilisation supérieur de l'aciérie de Sandvik, qui dépend en partie seulement de la fabrication des tubes, parviennent à égaler les profits considérables réalisés par deux entreprises qui détiennent des parts de marché importantes et qui s'entendent sur les prix.

(73) Rien dans la politique menée jusqu'à présent par Sandvik sur le marché des TAISS n'indique que cette entreprise serait disposée à vendre à bas prix afin d'accroître ses volumes de production, du fait de ses coûts fixes élevés ou pour d'autres raisons. Sandvik est au contraire connue dans ce secteur pour ses prix traditionnellement élevés. En outre, les chiffres fournis par les parties montrent que la part de marché détenue par Sandvik en Europe occidentale a enregistré une baisse constante entre 1988 et 1992. Les prix du marché ayant eux aussi baissé durant cette période, la chute des volumes vendus indique que Sandvik n'a pas adopté une stratégie de prix offensive du fait qu'elle dispose d'un avantage sur le plan des coûts.

(Pendant la même période, la part de marché des parties notifiantes est demeurée relativement stable.)

On peut dire, pour conclure, que dans les conditions de marché actuelles et prévisibles, rien ne prouve que l'intégration verticale en amont constitue un avantage ou un inconvénient. Rien n'indique non plus que Sandvik, du fait de son intégration en amont, serait incitée à adopter une stratégie plus concurrentielle, ce qui réduirait le risque qu'elle adopte un comportement parallèle anticoncurrentiel avec DMV.

Intégration verticale en aval

(74) Le degré d'intégration verticale en aval est un autre facteur susceptible d'influencer la situation relative de DMV et Sandvik sur le plan des coûts, étant donné que cette dernière dispose, dans plusieurs pays, d'un réseau de filiales qui jouent le rôle de stockistes du groupe, ce qui n'est pas le cas de DMV. Toutefois, la filiale britannique de Sandvik, Sterling Tubes, vend principalement par l'intermédiaire de stockistes indépendants.

Au sein des groupes respectifs des entreprises fondatrices de DMV ou des entreprises avec lesquelles elles ont des liens de participation, il existe plusieurs entreprises qui sont également des acteurs importants sur le marché en aval (notamment TAD, Starval, MannesmannHandel, Stappert Spezial Stahl et Thyssen). En outre, DMV sera moins sensible à la puissance d'achat de ses clients sur le marché en aval que ne l'étaient séparément les trois entreprises avant la concentration.

(75) Selon les parties, la part de coûts fixes de Sandvik est plus élevée que celle de DMV du fait de son intégration en aval. Cependant, l'enquête réalisée par la Commission n'a pas permis d'établir si l'intégration verticale en aval constitue un avantage ou un inconvénient. Rien n'indique non plus que Sandvik, du fait de son intégration en aval, serait incitée à adopter une politique de prix plus offensive [1], ce qui réduirait le risque qu'elle adopte un comportement parallèle anticoncurrentiel avec DMV.

Coûts de main-d'œuvre

(76) Selon les parties, Sandvik détiendra un avantage de coût de main-d'œuvre sur DMV du fait qu'elle pourra déplacer une plus grande partie de sa production au Royaume-Uni et, surtout, en République tchèque une fois qu'elle aura acquis Chomutov. Toutefois, les coûts de main-d'œuvre dans les pays où DMV exercera ses activités présentent également de grandes disparités. Si l'on compare

[1] Sur les effets possibles des coûts fixes éventuellement plus élevés de Sandvik : considérant 73.

les coûts de main-d'œuvre de Sandvik avec ceux donnés par les parties dans différents pays, les résultats sont similaires. Si les économies qui résulteront des réductions de personnel à la suite de la concentration atteignent les niveaux escomptés, il est probable que DMV aura alors un léger avantage sur Sandvik, même après l'acquisition de Chomutov par cette dernière.

(77) Étant donné que, selon les informations fournies par les parties et leurs concurrents d'Europe occidentale, la main-d'œuvre représente en moyenne environ un cinquième des coûts totaux de production des tubes d'acier inoxydables sans soudure, une telle similitude des coûts de main-d'œuvre n'est pas de nature à entraîner des différences de coûts suffisamment importantes pour inciter l'une ou l'autre entreprise à abandonner un comportement parallèle anticoncurrentiel.

Réduction des coûts par l'innovation

(78) L'innovation est un moyen pour un producteur de s'assurer un avantage sur ses concurrents. Cependant, les caractéristiques du secteur sont telles que l'innovation ne peut jouer qu'un rôle mineur, étant donné que 80 à 90 % des TAISS sont des produits standard fabriqués selon des normes internationales largement reconnues. Le montant des ressources affectées à la recherche et au développement est relativement faible dans ce secteur, et même si elles augmentaient, aucune des deux principales entreprises du marché ne pourrait s'assurer un avantage significatif sur ses concurrents.

Conclusion sur les coûts

(79) En conclusion, rien n'indique qu'un des groupes, du fait de sa structure, pourrait bénéficier d'un avantage de coûts suffisamment important pour compenser les gains substantiels qui découleraient de l'adoption d'un comportement parallèle anticoncurrentiel.

[F] Transparence du marché

(80) Afin d'évaluer les risques de comportement parallèle anticoncurrentiel de DMV et Sandvik, la Commission a examiné le niveau de transparence du marché des tubes d'acier inoxydable sans soudure.

Cet examen montre que le degré de transparence serait suffisant pour permettre à DMV et à Sandvik de découvrir rapidement si l'un d'entre eux ne respectait pas la politique de prix tacitement convenue. La transparence du marché des TAISS découle fondamentalement des facteurs suivants : la concentration de l'offre, le caractère standard des produits, le faible taux d'innovation et le fait que tous les producteurs ont construit leurs barèmes autour d'un seul produit standard. Il convient en outre de noter qu'il existe une forte dispersion de la demande sur le marché et que les clients ont tendance à réaliser des achats fréquents qui portent sur des volumes relativement faibles. DMV et Sandvik auraient affaire, directement ou indirectement (par l'intermédiaire de leurs stockistes) aux mêmes clients sur tous les segments du marché. La réaction des clients aux prix serait donc à la fois rapide et très fiable. Ces facteurs sont examinés en détail ci-dessous.

Barèmes

(81) Les résultats de l'enquête lancée par la Commission montrent que, dans les appels d'offres internationaux, aucun barème n'est communiqué aux clients, les prix étant calculés séparément pour chaque marché. En revanche, tous les concurrents européens fournissent des barèmes à leurs clients stockistes installés en Europe occidentale.

Vallourec, Mannesmann, Dalmine, Sterling Tubes (qui fait partie du groupe Sandvik) et SBER notamment, publient régulièrement un barème pour l'ensemble du marché d'Europe occidentale. Seule Tubacex a publié pour la première fois ses barèmes en 1992. Des barèmes sont publiés par Sandvik en France, en Italie, en Allemagne et en Suède.

(82) L'examen attentif des barèmes révèle qu'ils se répartissent en deux groupes selon le réseau de distribution utilisé par les concurrents.

Dans le premier groupe, auquel appartient la majorité des producteurs (à savoir Dalmine, Vallourec, Mannesmann, Sterling Tubes et Tubacex), la plus grande partie des produits est distribuée par l'intermédiaire de stockistes indépendants. Ces producteurs lancent un cycle de fabrication à chaque commande. Étant donné qu'ils n'ont aucun stock, ils ne peuvent ni réagir rapidement à la demande ni fournir de petites quantités de produits.

Le deuxième groupe est constitué de deux producteurs (Sandvik et SBER) qui ont mis en place un centre de stockage couplé à un réseau de distribution constitué par des filiales pour Sandvik et par des revendeurs exclusifs pour SBER. Ces entreprises peuvent ainsi livrer de petites quantités très rapidement. Le chiffre d'affaires qu'elles réalisent avec des stockistes indépendants est plus faible que pour les entreprises appartenant au groupe décrit ci-dessus.

(83) Il en résulte que les producteurs appartenant au premier groupe publient des barèmes départ usine destinés aux stockistes indépendants, tandis que ceux du deuxième groupe publient des barèmes départ stock. Les prix y sont plus élevés et aucun supplément ou rabais n'y est mentionné, comme cela est d'usage pour les livraisons départ usine.

Toutefois tous les barèmes (y compris, quoique dans une moindre mesure, ceux établis par Sandvik et SBER) reposent sur un principe commun décrit ci-dessous. Ils présentent en outre de grandes similitudes à l'intérieur de chaque groupe.

(84) La comparaison des prix de barème départ stock établie par Sandvik et SBER montre que les niveaux de prix indiqués correspondent au même groupe de nuance d'acier. Il n'est fait aucune mention de supplément ou de rabais.

(85) Les barèmes départ usine sont plus détaillés. Tous indiquent les différents tubes (en fonction de leur taille, de leur diamètre et de leur épaisseur) ainsi que le prix de la nuance d'acier la plus courante et la moins chère (c'est-à-dire le TP304 ASTM). Le prix du TP304 sert de prix de référence, le prix des autres nuances étant indiqué en pourcentage du TP304. Le client peut calculer le prix de chaque nuance en multipliant le prix du TP304 par le pourcentage d'augmentation correspondant à la différence de coût avec la nuance d'acier de base. En outre, la plupart des producteurs indiquent dans leurs barèmes des suppléments pour coupe, tolérance et certification. Trois barèmes sur cinq indiquent des rabais pour des quantités similaires. Il ressort de cette enquête que la structure des différents barèmes est très similaire pour la première catégorie de producteurs.

(86) Cette grande similitude entre les barèmes des différents concurrents se retrouve dans les échelles des principaux suppléments et rabais indiqués dans les barèmes, tels que les suppléments pour nuance d'acier, longueur, certification et tolérance ou les rabais de quantité.

Le fait que tous les concurrents européens utilisent des échelles identiques ou très similaires montre la grande transparence des structures de prix sur le marché des TAISS. Cela est vrai notamment des échelles de nuance mais aussi des échelles de tolérance, des échelles de coupe et des rabais de quantité.

(87) La transparence du marché est également démontrée par les dates de publication similaires des barèmes des différents concurrents durant la période susmentionnée (de fin 1988 à début 1992). L'analyse de ces dates montre que tous les concurrents publient leurs barèmes le même mois, sauf début 1992 où il y a eu un écart de deux mois entre la publication du premier et celle du dernier.

(88) Selon les parties, ces similitudes s'expliquent par la décision des concurrents d'aligner la structure de leurs barèmes sur celle de Mannesmann. Les principaux concurrents des parties et des clients ont confirmé cet état de fait à la Commission.

Un concurrent a précisé, que durant les années 1980, tous les concurrents ont modifié leurs barèmes pour adopter la structure de celui de Mannesmann. De ce fait, les barèmes se ressemblent tellement que certains clients et un concurrent font référence, dans leur réponse à la Commission, au « barème européen ».

On signale par ailleurs que cette appellation ne désigne pas un barème unique, mais fait référence à la pratique, courante dans le secteur des TAISS, étant donné la grande similitude de la structure des différents barèmes, d'indiquer les prix dans un État membre donné en fonction du barème appliqué par l'entreprise la plus forte sur ce marché. Ce comportement des concurrents en matière de prix renforce encore l'effet des barèmes sur la transparence du marché.

Rabais « secrets »

(89) Les parties ont communiqué à la Commission des estimations sur le montant total moyen des rabais dits « secrets » accordés durant la période susmentionnée, ainsi que des estimations concernant les rabais accordés aux principaux stockistes. La comparaison des rabais moyens accordés pourrait conduire à des conclusions erronées sur la similitude des politiques de prix, du fait que le niveau de ces rabais dépend étroitement de la structure des ventes du fournisseur. C'est pourquoi mêmes si les rabais moyens accordés par les trois parties sont similaires, cela ne peut être considéré que comme une indication que les politiques de prix sont similaires.

(90) Il est, de ce fait, plus pertinent de comparer les rabais accordés aux stockistes les plus importants.

Les montants moyens des rabais accordés aux stockistes les plus importants sont très élevés et ont augmenté tous les ans entre 1988 et 1992. Bien qu'un taux élevé de rabais n'accroisse pas la transparence du marché, ont doit noter que, en l'espèce, les rabais accordés par tous les concurrents sont semblables et que la différence entre le taux le plus faible (Mannesmann) et le taux le plus élevé (Vallourec) a toujours été constante, sauf pendant une brève période entre 1989 et 1990. Il faut notamment signaler que, bien qu'aucun barème n'ait été publié durant les seize mois qui se sont écoulés entre les barèmes de 1990 et ceux de 1992, le taux moyen des rabais secrets accordés aux stockistes les plus importants s'est élevé sur toute la période à [...] pour Dalmine, à [...] pour Mannesmann et à [...] (1) pour Vallourec.

(91) Pour apprécier si ces similitudes traduisent un niveau de transparence suffisant pour permettre une surveillance mutuelle des comportements parallèles, la Commission a examiné certains facteurs qui auraient dû entraîner des différences entre les taux des rabais secrets accordés par les parties.

Du fait de la pratique susmentionnée en matière de prix sur le marché (chaque concurrent fixe son rabais dans un État membre donné sur la base du barème de l'entreprise nationale), le taux moyen des rabais susmentionné est exprimé en pourcentage des prix (du barème) qui ne sont pas utilisés comme référence pour les ventes à l'étranger. Par conséquent, ce taux moyen est influencé par le niveau relatif des prix dans chaque pays, par les fluctuations monétaires entre les pays et par la structure géographique des ventes de chaque entreprise.

Il faut également tenir compte du fait que les rabais moyens accordés par les parties sont valables pendant le laps de temps qui s'écoule entre la publication d'un barème et la publication du barème suivant. Le taux moyen est donc influencé également par la structure des ventes dans le temps (c'est-à-dire que l'effet d'une commande importante sur le taux moyen ne sera pas le même selon que la commande a été passée en début ou en fin de période).

Sur la base de tous ces éléments, la Commission conclut que la différence constatée dans les taux de rabais moyen accordés aux stockistes les plus importants ne contredit pas l'existence d'un niveau élevé de transparence en matière de prix.

(92) Sur un marché de produits standard sur lequel un petit nombre de fournisseurs ont des contacts commerciaux avec un grand nombre de clients, la réaction de ces derniers aux prix est très rapide et très fiable et ne laisse guère de place à une discrimination par les prix. Cela est d'autant plus vrai que les stockistes ont considérablement réduit leurs stocks ces dernières années. Ils achètent généralement en plus petites quantités et plus fréquemment que par le passé, habituellement en passant commande une ou deux fois par mois. Il en résulte que les fournisseurs reçoivent un nombre considérable de demandes de prix par mois (Vallourec cite le chiffre de quelque [...] par mois). Des contacts aussi fréquents avec un nombre aussi élevé de consommateurs augmentent la transparence du marché. En outre, les parties auraient la possibilité de vérifier la fiabilité de ces informations par l'intermédiaire de leurs stockistes.

Du fait du nombre réduit de fournisseurs après la concentration, DMV et Sandvik auront des informations plus fréquentes et donc plus précises sur les prix de leurs concurrents qu'ils seront encore mieux à même d'identifier que par le passé.

(93) Cet état de fait est confirmé par les réponses données par les concurrents aux demandes d'information de la Commission.

Aucun des concurrents ayant répondu aux demandes d'information de la Commission n'a confirmé l'opinion des parties selon lesquelles le marché des TAISS n'est pas transparent en matière de prix. Au contraire, tous ont confirmé que le marché des TAISS était caractérisé par un degré élevé de transparence des prix.

Un concurrent a par exemple indiqué que sa société « est en contact permanent avec toutes les catégories de clients qui l'informent des modifications de barème (dans les heures qui suivent) et des rabais, c'est-à-dire des prix effectivement appliqués (dans un délai de moins d'une semaine) ». Le même concurrent a déclaré qu'un taux de rabais secret « normal » serait de [...], ce qui est très proche des taux moyens indiqués par les parties (voir ci-dessus). Selon un autre concurrent, « chaque entreprise connaît le prix moyen réel pratiqué par ses concurrents grâce aux contacts qu'elle a avec ceux-ci et avec la clientèle ».

(1) Avec un écart maximal de 5 % entre les trois parties.

L'écrasante majorité des concurrents et des gros clients ayant répondu aux demandes d'information de la Commission ont déclaré que les autres concurrents réagissaient très rapidement à une réduction de prix d'un fournisseur (trois semaines au maximum). La plupart des concurrents des parties ont notamment indiqué qu'ils réagissent à une modification de prix dans un délai d'une à deux semaines.

Conclusion concernant la transparence du marché

(94) Étant donné ce qui précède et compte tenu du fait que le marché des TAISS est un marché mature présentant un faible taux d'innovation, où la plupart des produits vendus (80 à 90 %) sont des produits standard fabriqués à partir de seulement six nuances d'acier différentes, la similitude des barèmes décrits ci-dessus ainsi que leur publication rapprochée, permettent de comparer très rapidement les différents concurrents. La politique des prix et le fait que les principaux fournisseurs entretiennent des contacts commerciaux réguliers avec les mêmes clients, augmentent encore la transparence et permettent à chaque entreprise de bien connaître les prix de ses concurrents.

(95) Le degré de transparence serait suffisant pour permettre à chacun des deux principaux producteurs de découvrir rapidement si l'autre ne respecte pas la politique de prix tacitement convenue en baissant ses prix pour mettre de plus grands volumes sur le marché. Il est important de noter dans ce contexte que les stockistes ont tendance à réaliser des achats fréquents durant l'année et que les transactions portent généralement sur des volumes relativement faibles. En ce sens, le fonctionnement du marché crée les conditions nécessaires pour que les concurrents puissent surveiller le comportement de leurs homologues et n'offre pas la possibilité de « réaliser des profits époustouflants » par la conclusion de contrats à long terme portant sur de gros volumes.

[G] Concurrence effective et potentielle

(96) La Commission doit également évaluer, dans un second temps, dans quelle mesure les deux entreprises principales seraient entravées dans leur action par d'autres concurrents ou par la clientèle.

Concurrence effective

(97) Deux des concurrents restants sont implantés sur le marché géographique de référence (il s'agit de Tubacex et Schoeller-Bleckmann); les autres concurrents sont des Japonais.

Producteurs d'Europe occidentale

(98) Pour ce qui est des concurrents implantés en Europe occidentale, l'existence dans cette partie de l'Europe d'une stagnation de la demande de TAISS, dans un contexte de surcapacités structurelles, fait qu'il n'est pas réaliste pour les producteurs restants qui opèrent essentiellement dans cette zone d'espérer augmenter leur volume de ventes sans s'exposer à une riposte commune probable des deux entreprises principales. En fait, toute augmentation par une entreprise du volume de ses ventes se ferait nécessairement au détriment des ventes des principaux concurrents.

En outre, DMV et Sandvik disposeraient tous deux de réserves suffisantes pour faire payer aux concurrents plus petits leurs tentatives pour grignoter des parts de marché.

Tubacex

(99) Tubacex est une société espagnole qui n'a axé que récemment (depuis 1987) ses activités sur le marché des TAISS. Elle concentre presque exclusivement ses activités sur ce marché et, contrairement à DMV et Sandvik, ne fait pas partie d'un plus grand groupe. Selon les parties, elle détient environ 13 % de ce marché (pour la Commission, il s'agirait en fait, après vérification, d'une part légèrement plus faible). Elle est le premier producteur sur son marché national, la péninsule ibérique (un marché assez modeste en volume), tandis qu'elle éprouve certaines difficultés à s'imposer dans les principales zones de consommation d'Europe occidentale (Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni), en raison de la présence de producteurs nationaux. La Commission n'est pas en mesure de juger si Tubacex sera ou non en mesure de rester solidement implantée sur le nouveau marché espagnol.

Tubacex est le seul fournisseur sur le marché à employer une méthode de production particulière qui permet d'extruder plus rapidement les billettes et d'utiliser des billettes carrées au lieu de billettes rondes. Ce procédé confère aux presses de Tubacex une plus grande capacité d'extrusion théorique que celle de ses concurrents. En outre, cela explique en partie pourquoi Tubacex obtient des coûts plus bas en utilisant des billettes carrées. En revanche, cela entraîne certains problèmes de qualité, en ce qui concerne notamment l'excentricité des tubes finis à chaud. Même si d'un point de vue technique, cela ne crée des problèmes importants que pour certaines applications particulières (produits de qualité supérieure), étant donné le niveau qualitatif élevé du marché, ces problèmes ont terni la réputation de Tubacex et l'ont contrainte à se cantonner essentiellement dans les produits de bas de gamme.

Cela est déjà confirmé par la faiblesse de sa position sur le marché des tubes finis à chaud et par le fait qu'il n'offre pas actuellement une gamme complète de nuances d'acier et l'a été à nouveau par les déclarations faites par Sandvik et certains stockistes à la Commission.

En raison de son procédé de fabrication particulier, Tubacex doit offrir des tubes finis à froid là où ses concurrents offrent des produits finis à chaud, sans pouvoir bénéficier d'avantages de coût. Son taux actuel d'utilisation de sa capacité réelle et théorique de finition à froid est exceptionnellement élevé. Pour augmenter de façon sensible sa capacité de finition à froid, Tubacex devrait donc non seulement employer davantage de main-d'œuvre, mais également réaliser de nouveaux investissements dans des installations de production de tubes finis à froid.

(100) Tubacex vient tout juste de sortir d'une situation financière très difficile ; elle a conclu un accord avec ses fournisseurs en vue de réaliser une importante restructuration interne. Bien qu'elle n'ait centré ses activités sur le marché des TAISS que depuis 1987, elle représente un concurrent important, qui a joué jusqu'à présent un rôle de « perturbateur » sur le marché d'Europe occidentale. Elle a vendu ses produits à des prix généralement plus bas que les autres producteurs afin de pénétrer sur le marché et c'est ainsi qu'elle a acquis sa part de marché actuelle. Avec la baisse récente des prix, ceux de Tubacex se sont rapprochés des prix moyens du marché.

(101) Néanmoins, l'enquête de la Commission a révélé un changement dans la stratégie de Tubacex depuis 1992. Depuis lors, Tubacex a commencé à publier des barèmes de prix. Le barème déjà publié (à la fin du premier semestre de 1992) présente une structure similaire à ceux publiés par les autres concurrents sur le marché. Entre-temps, Tubacex a concentré ses activités sur certains marchés d'exportation hors d'Europe occidentale qui se développent plus vite et qui présentent moins de risques du fait que les producteurs nationaux n'y sont pas puissants. Le fait que la part de marché de Tubacex au niveau mondial est relativement élevée par rapport à celle qu'il détient en Europe occidentale en est une bonne illustration.

(102) Les parties ont reconnu dans leur réponse écrite à la communication des griefs de la Commission que « Tubacex a délibérément conçu sa fabrication de manière à réaliser au départ sur les coûts des produits demi-finis et de la finition à chaud des économies qui sont ensuite contre-balancées en partie par une phase de laminage à pas de pèlerin à froid qui résoud les problèmes dits d'excentricité ». Elles affirment toutefois que « Tubacex a réussi à monter des installations supplémentaires de laminage à froid à pas de pèlerin en achetant des machines d'occasion qui sont utilisées dans la phase finale de fabrication des tubes ». Ces tubes seraient ensuite vendus en tant que tubes « finis à chaud ».

(103) Les parties estiment que Tubacex pourrait résoudre ses problèmes d'excentricité en achetant d'occasion des machines supplémentaires de laminage à pas de pèlerin. Elle pourrait donc utiliser une partie de ses capacités disponibles dans le domaine de la finition à chaud pour accroître sa part de marché dans l'hypothèse où DMV et Sandvik augmenteraient leurs prix. Dans un contexte économique caractérisé par une stagnation durable de la demande et une faible élasticité de celle-ci par rapport aux prix, on peut néanmoins se demander s'il serait sage, d'un point de vue économique, de la part de Tubacex d'augmenter sa production sur le marché d'Europe occidentale. Cette entreprise a un pourcentage relativement faible de coûts fixes. En outre, son niveau actuel de production et de prix lui permet déjà de couvrir son prix de revient total ; rien ne l'oblige donc à augmenter sa production.

Qui plus est, il ne lui serait guère possible d'adopter une telle stratégie sans réaliser les nouveaux investissements précités dans les machines de laminage à pas de pèlerin. Normalement, un fournisseur ne prend une telle décision que lorsqu'il escompte une augmentation durable de la demande et qu'il peut raisonnablement espérer amortir ses investissements grâce à une augmentation durable des prix et donc des bénéfices.

À cet égard, Tubacex n'aurait guère intérêt, d'un point de vue économique, à adopter ce genre de stratégie concurrentielle, dans la mesure où ses bénéfices potentiels devraient être mis en balance avec le risque d'une guerre des prix. Ce risque est particulièrement élevé lorsque l'offre est dominée par deux acteurs qui détiennent ensemble une part de marché de 70 % et que la demande est caractérisée par une stagnation durable et par une faible élasticité par rapport aux prix. On peut donc s'attendre à ce que la nouvelle perte de rentabilité qui résulterait inévitablement de cette démarche ait un effet particulièrement néfaste sur une entreprise qui vient de connaître de graves difficultés financières.

(104) Tubacex a déclaré qu'elle suivrait toute augmentation de prix imposée sur le marché par DMV et Sandvik. Non seulement cette déclaration est conforme au raisonnement développé ci-dessus, mais elle s'inscrit dans le droit fil de la politique suivie par Tubacex ces dernières années. Les prix de Tubacex se sont rapprochés de plus en plus de ceux de ses concurrents lorsqu'elle a commencé à publier ses barèmes de prix. Dans l'intervalle, son taux élevé d'exportations hors d'Europe occidentale montre qu'elle a ciblé ses activités sur des marchés hors d'Europe occidentale où elle pouvait tirer profit de ses avantages de coûts sans avoir à redouter de riposte de ses autres concurrents occidentaux.

En fin de compte, alors que les opérateurs sur le marché, y compris les deux entreprises principales, vendent en général deux tiers de leur production aux stockistes et un tiers aux utilisateurs finals, Tubacex a organisé ses ventes différemment et elle vend [...] de sa production directement aux utilisateurs finals. Pour augmenter de façon sensible sa part de marché, il faudrait que Tubacex soit plus active vis-à-vis des stockistes là où la transparence des prix est plus grande et le sera davantage encore à la suite de l'opération envisagée. En outre, il lui faudrait produire, dans des proportions plus importantes, des tubes dans les tailles et les nuances d'acier pour lesquelles elle ne bénéficie pas du même avantage de coût.

(105) Schoeller-Bleckmann (SBER) est une entreprise publique autrichienne qui, selon les parties, détient environ 11 % du marché communautaire. Elle se trouve dans une situation financière difficile et le fait qu'il s'agisse d'une entreprise publique ne signifie pas forcément que le gouvernement autrichien serait prêt à couvrir les pertes qu'elle pourrait subir, quel qu'en soit le niveau.

(106) Ces cinq dernières années, SBER a été soumise à une restructuration qui a entraîné une réduction d'environ 40 % de salariés. De ce fait, son taux d'utilisation des capacités est déjà très élevé à la fois pour la finition à chaud et la finition à froid. Elle n'aurait en conséquence guère les moyens d'accroître sa production pour s'opposer au comportement des principaux producteurs.

(107) Au surplus, SBER est très mal placée du point de vue des coûts par rapport aux autres concurrents de l'Europe occidentale. Elle a aussi un pourcentage relativement élevé de coûts fixes et enregistre des pertes lourdes. Selon les parties, cette situation devrait en principe la conduire à maximiser sa production afin d'essayer, autant que faire se peut, de couvrir ses coûts fixes. Cependant, compte tenu des niveaux de prix actuels, son seuil de rentabilité est très proche de sa capacité théorique maximale. On pourrait faire valoir que SBER pourrait augmenter ses prix tout en essayant de rester moins chère que DMV et Sandvik afin de gagner des parts de marché. Toutefois, selon les parties, sur un marché où la demande globale est non élastique par rapport aux prix et où l'on s'attend à ce qu'elle stagne, si SBER commençait à augmenter la production, selon les parties, cela ferait baisser rapidement et sérieusement les prix.

En outre, dans un tel scénario, les autres concurrents et en particulier les deux principaux pourraient exercer des représailles en baissant davantage encore les prix, ce que SBER ne pourrait se permettre quant à elle, étant donné la fragilité de sa situation financière et son manque de réserves de capacité par rapport aux deux entreprises principales. Une telle baisse des prix pourrait même porter le seuil de rentabilité de SBER à un niveau irréaliste et peut-être même au-delà de sa capacité théorique maximale.

Inversement, dans l'hypothèse d'une augmentation des prix, SBER couvrirait mieux ses coûts fixes, sans prendre de risque, si elle suivait cette augmentation.

(108) Cela est confirmé par toutes les déclarations faites par SBER au sujet de ses coûts et de sa stratégie de commercialisation. Elle a confirmé, en particulier, dans une déclaration écrite, qu'elle n'aurait d'autre choix après la concentration que de suivre les hausses de prix décrétées par DMV et Sandvik.

Producteurs japonais

(109) L'industrie japonaise des tubes d'acier inoxydable sans soudure vient au deuxième rang au niveau mondial (juste après celle d'Europe occidentale). On trouve cinq grands fournisseurs japonais (Sumitomo, Kobe, Sanyo, Nippon Steel et NKK). Leur capacité de production totale représente aux alentours d'un tiers de l'ensemble de la capacité de production mondiale ; leur production effective s'est élevée en 1992 à environ 51 kilotonnes. Ils détiennent actuellement ensemble une part du marché de l'Europe occidentale inférieure à 10 %. On notera toutefois que, par le passé, la présence des Japonais en Europe occidentale a été stable mais plus forte (leur part de marché totale s'élevait à environ 10 %).

(110) L'un des deux principaux fournisseurs japonais au niveau mondial est Sumitomo (avec une part de marché d'environ 20 %). C'est également le producteur japonais le plus présent sur le marché de l'Europe occidentale. Sumitomo, de même que tous les autres producteurs japonais, a une réputation bien établie de producteur de qualité ; il est en mesure d'offrir une gamme complète de tubes d'acier inoxydable sans soudure. En outre, il réussit particulièrement bien dans la production de tubes de petites dimensions à valeur ajoutée et peut donc tout comme Sandvik, soutenir la concurrence, pour les produits haut de gamme.

(111) Les producteurs japonais, tout comme leurs concurrents occidentaux, ont été touchés par les changements structurels qui ont affecté la branche des tubes d'acier inoxydable sans soudure, à savoir le remplacement des presses à extruder par des laminoirs et l'effondrement du marché dans le bloc de l'Est (considérant 38). Leur taux d'utilisation des capacités est donc faible.

(112) Comme cela a été mentionné précédemment, les concurrents japonais sont depuis de nombreuses années présents, de manière sensible, sur le marché de l'Europe occidentale. Toutefois, aucun des producteurs japonais n'exerce le gros de ses activités en Europe. Si DMV et Sandvik devaient, de concert, augmenter légèrement mais de manière significative les prix sur ce marché, les concurrents japonais seraient bien placés pour utiliser leur importante capacité disponible de façon à augmenter immédiatement leurs ventes en Europe occidentale, sans avoir, contrairement à SBER et Tubacex, à redouter de riposte des deux entreprises principales, d'autant plus que les droits d'entrée doivent être progressivement réduits à compter du 1er janvier 1995.

(113) Bien que les producteurs japonais n'aient pas pénétré de manière significative sur le marché de l'Europe occidentale au début des années 1990, lorsque les prix étaient plus élevés mais que la demande connaissait une forte baisse, l'on doit s'attendre à ce qu'ils adoptent un comportement différent, compte tenu de la stagnation durable de la demande dans les années à venir.

(114) Toute augmentation de prix à laquelle procèderaient de concert DMV et Sandvik risquerait donc de déclencher une pénétration significative des fournisseurs japonais sur le marché de l'Europe occidentale. Compte tenu de la non-élasticité globale de la demande par rapport aux prix, cette pénétration, même si elle restait modérée, ferait rapidement baisser les prix.

(115) On peut donc s'attendre à ce que les producteurs japonais représentent une contrainte suffisante pour empêcher l'instauration d'une position dominante conjointe de DMV et Sandvik sur le marché des tubes d'acier inoxydable sans soudure en Europe occidentale.

Concurrence potentielle

(116) Les parties ont fait état de la contrainte supplémentaire que représente la haute probabilité d'une entrée rapide des fournisseurs d'Europe orientale sur le marché d'Europe occidentale.

(117) L'enquête a révélé que des producteurs de TAISS sont à présent implantés dans des pays de l'Europe orientale (République tchèque, Roumanie, Ukraine et Russie).

L'entreprise la plus connue est Valcony Trub Chomutov. Selon un concurrent et comme l'ont confirmé les parties, Chomutov a vendu récemment à la Chine sa presse à extruder et se cantonne désormais dans la finition à froid. Sandvik mène actuellement des négociations en vue de l'achat de la société tchèque ; une décision finale devrait intervenir sous peu. Tout porte à croire que cette entreprise ne sera bientôt plus indépendante et qu'elle appartiendra à Sandvik. On ne peut donc la prendre en compte pour l'évaluation de la concurrence potentielle d'Europe orientale.

(118) Jusque-là les producteurs d'Europe orientale ne sont présents qu'en nombre très limité sur le marché de l'Europe occidentale. Aussi la plupart des stockistes d'Europe occidentale n'ont-ils pas pu se prononcer avec exactitude sur le temps qu'il faudrait à l'industrie de l'Europe orientale pour devenir compétitive dans le domaine des TAISS.

(119) Deux stockistes ont indiqué néanmoins que les sociétés de l'Europe orientale seraient en mesure de soutenir la concurrence, du point de vue de la qualité, d'ici deux ans. De nombreux autres stockistes, utilisateurs finals et concurrents ont estimé que les entreprises de l'Europe orientale ne seraient pas compétitives avant au moins deux ans.

(120) Il est bien connu que les fournisseurs de l'Europe orientale disposent d'installations modernes de production, qui ont été fournies ces dix dernières années en particulier par le groupe Mannesmann. La capacité de production globale, au niveau des profilés creux extrudés, des producteurs russes, ukrainiens et roumains s'élève à 125 kilotonnes.

Ils sont néanmoins handicapés à l'heure actuelle par une mauvaise organisation et une mauvaise gestion de la production, un manque de savoir-faire et une logistique insuffisante au niveau de la commercialisation, ce qui explique leur faible degré de pénétration sur le marché de l'Europe occidentale à l'heure actuelle.

(121) Aucune raison structurelle n'empêcherait ces producteurs d'obtenir rapidement la qualité et l'homologation nécessaires (il faut six à huit mois pour obtenir les certificats voulus). Cela est confirmé par le fait que la plupart des producteurs de l'Europe orientale ont rapidement obtenu des certificats pour les tubes d'acier au carbone de qualité. En outre, deux producteurs de l'Europe orientale sont déjà en possession de certificats de l'Europe occidentale pour les TAISS ; l'un d'entre eux est le Tchèque, Chomutov, l'autre est un Russe, Pervouralski Novotrubnij, qui a obtenu récemment un certificat Tüv pour les tubes d'échangeur thermique.

(122) Les parties ont suggéré que la pénétration des producteurs de l'Europe orientale sur le marché serait accélérée par la conclusion des accords de partenariat entre ces producteurs et leurs concurrents occidentaux. L'enquête de la Commission révèle qu'au moins deux entreprises occidentales sont désireuses à l'heure actuelle de nouer de tels accords.

(123) La Communauté a conclu avec les pays de l'Europe orientale des accords qui régissent notamment les échanges de tubes d'acier inoxydable sans soudure. Ces accords prévoient des plafonds d'exonération et des contingents tarifaires au-delà desquels les droits s'appliquent. Les droits qui frappent les importations de la République tchèque et de Roumanie sont réduits progressivement et seront abolis en 1996.

(124) Il s'ensuit que les concurrents de l'Europe orientale ont les moyens de se montrer rapidement compétitifs sur le marché occidental. Compte tenu des avantages de coût dont bénéficient ces producteurs (grâce notamment à des coûts de main-d'œuvre peu élevés), il y a de fortes chances pour qu'ils jouent un rôle plus important sur le marché occidental dans un avenir proche.

[H] La clientèle

(125) La structure de la demande de TAISS est beaucoup moins concentrée que celle de l'offre. Toutefois, la Commission doit apprécier la puissance de la clientèle différemment selon qu'il s'agit de stockistes ou d'utilisateurs finals. Selon les informations dont la Commission dispose, environ un tiers du volume total de tubes en acier inoxydable est distribué directement par les producteurs aux utilisateurs finals. Le reste est distribué par l'intermédiaire de stockistes, qui sont soit indépendants, soit intégrés verticalement avec les producteurs.

(126) Aucun des stockistes ne détient à lui seul une part de marché supérieure à 1 % des ventes totales en Europe occidentale ; ils ne constitueront donc pas un contrepoids à une offre hautement concentrée. En même temps, les autres clients typiques des producteurs de tubes, les utilisateurs finals, ne peuvent absolument pas jouer le rôle de contrepoids, comme ils l'ont confirmé dans leurs réponses à la Commission, du fait qu'ils n'achètent des tubes qu'occasionnellement et seulement en quantités relativement réduites.

c) *Conclusion générale*

(127) L'opération envisagée renforcera le degré de concentration sur un marché déjà très concentré. DMV et Sandvik détiendront une part de marché élevée et relativement équilibrée en Europe occidentale et dans le pays le plus important (à savoir l'Allemagne). La part de marché détenue conjointement par DMV et Sandvik sera approximativement de 70 %, alors qu'aucun des concurrents actuels ne détient une part supérieure à 13 %.

(128) Les deux entreprises détiendraient d'importantes réserves de capacité et, bien que Sandvik soit plus engagée dans la production, le stockage et la distribution de produits demi-finis, ses coûts hors usine ne seraient pas suffisamment différents à la suite de la concentration pour compenser le profit qu'elle pourrait tirer d'un comportement parallèle anticoncurrentiel. Le rachat probable de Chomutov par Sandvik ne modifie pas substantiellement cette appréciation.

(129) Le nombre limité de fournisseurs sur le marché et le degré de transparence des prix sont suffisants pour permettre à Sandvik et à DMV de surveiller rapidement les conditions offertes sur le marché et d'adopter un comportement parallèle. En outre, étant donné les caractéristiques générales du marché (marché de produits standard, faible taux d'innovation, etc.), une telle transparence ne permettrait pas aux deux entreprises de se livrer une concurrence acharnée, ce qui entraînerait en fait une réduction des marges des deux producteurs sans augmenter le volume de leurs ventes. Leur interdépendance mutuelle crée donc un puissant intérêt commun qui les incite à maximiser leurs profits en adoptant des comportements parallèles anticoncurrentiels.

(130) Ni Tubacex ni Schoeller-Bleckmann ne pourraient réellement s'opposer (ni n'auraient intérêt à le faire) de manière significative à un tel comportement en augmentant leur production et en pratiquant des prix plus bas dans le but de gagner des parts de marché. Ces deux entreprises opèrent essentiellement sur le marché de l'Europe occidentale et se trouvent dans une situation financière difficile. Elles ne seraient pas en mesure de résister à des représailles des deux entreprises principales.

(131) Il n'en va pas de même des concurrents japonais. L'analyse et les conclusions de la Commission font apparaître que toute augmentation, faible mais significative, des prix risque de provoquer de nouvelles entrées de concurrents japonais. Ces entrées seraient suffisantes pour entraver le comportement des deux entreprises principales.

(132) Il est probable en outre que les concurrents de l'Europe orientale qui, à l'heure actuelle, n'opèrent pas ou pratiquement pas sur le marché occidental pénètreront sur ce marché de manière significative dans un avenir proche, soit de manière individuelle, soit par le biais d'un partenariat avec des entreprises de l'Europe occidentale.

(133) Il existe par conséquent une menace constante qui rendrait difficile la formation et le maintien d'un comportement parallèle anticoncurrentiel.

VI. APPRÉCIATION FINALE

(134) Pour les raisons exposées ci-dessus, la Commission conclut que l'opération envisagée ne crée ni ne renforce une position dominante qui entraverait de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Le projet de concentration entre Mannesmann, Vallourec et Ilva est déclaré compatible avec le marché commun.

Article 2

Dalmine SpA
Piazza Caduti 6 luglio 1944, n. 1
I-24044 Dalmine (BG),

Mannesmannröhren-Werke AG
Mannesmannufer 3
D-40213 Düsseldorf

et

Valtubes SA
130, rue de Silly
F-92100 Boulogne-Billancourt

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 31 janvier 1994.

Par la Commission
Karel VAN MIERT
Membre de la Commission